Information

新バージョン簡易型電気錠チェッカー INSPECTOR Jr.（インスペクター・ジュニア）販売開始

「いい仕事」の相棒に

もし、施工完了時に電気錠が正常に作動しなかったら？

弊社では、簡易型電気錠チェッカー「インスペクター・ジュニア」の販売を開始致しました。この製品は、美和ロック社製をはじめ各メーカー製電気錠に対応し（注1）、単3アルカリ乾電池4本で作動し（注2）、携帯性に優れたコンパクトな仕様の電気錠チェッカーです。

「開扉」「施錠」「解錠」「非常・ソレノイド導通チェック」の表示灯を装備しているため、これらを組み合わせてお使い頂くことで電気錠の状態を目視でき、なおかつ結果を現場に立ち会われている方に説明することが容易となります。

■例えばこのようなシーンで･･･
（1）電気錠が動作しないとき等のチェック!
（2）お手持ちの電気錠が正常に作動するかをチェック!

詳しい製品説明・資料のご請求等は各担当営業までお知らせ下さい。

機器仕様		
	品名	簡易型電気錠チェッカー INSPECTOR Jr.
	型番	TYS-538A
	外形寸法	幅140×奥行77×高さ27（mm）
	重量	500g（本体:電池を取り除いた状態）
	材質	難燃性ABS
	電源	単3アルカリ乾電池×4本または専用AC100V
	回路電圧	DC24V／DC5V
	本体色	ライトグレー

〈付属品〉本体・美和ロック社製電気錠専用接続用コネクタ・電気錠専用接続用9ピンコネクタ・ACアダプタ・取扱説明書・クイックマニュアル・専用収納ケース各1個
（注1）電気錠の種類によっては検査できない場合があります。接続する配線色につきましては、各メーカーのカタログをご参照下さい。
（注2）使用可能な電池は、単3アルカリ乾電池となります。付属のACアダプタを接続しての電源供給も可能です。ただし、本体内の乾電池は充電されません。

Information

http://mobi.miwa-lock.co.jp/

MIWA 美和ロックモバイルサイト オープン

美和ロック株式会社のモバイルサイトがオープンしました。

■QRコードを読み取ってアクセスする

■携帯電話に直接URLを入力する http://mobi.miwa-lock.co.jp/

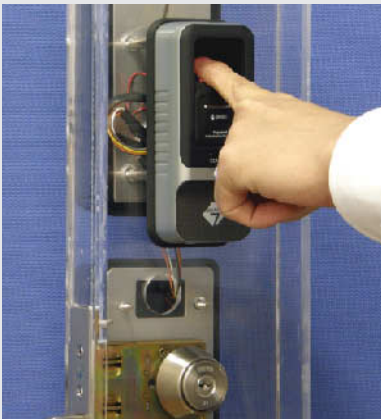
製品のラインナップや、鍵と防犯の用語集など役立つコンテンツが満載。

合鍵の注文、鍵交換、取り付けなど、サービス代行店検索が可能なモバイルサイトとなってます。

携帯電話からアクセスして下さい。
（一部対応していない機種がございます。予めご了承下さい。）

※QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

Information

http://www.unss.jp/

指紋認証ドア制御システム USS SMART7（スマート7）取扱開始

指紋認証ドア制御システム「USS スマート7」（ユナイテッド・セキュリティ・システムズ株式会社）の取り扱いを開始致しました。

この製品は、単3アルカリ乾電池4本（注1）で作動し、登録された指紋・タグまたはカードによる認証で制御します。最大で指紋100本分とタグ（カード）50枚分登録（注2）ができます。自動施錠と繰り返しモードの2つの施錠方法と、個別または一括による登録情報の抹消（注3）が選択でき、シーンによって機能を使い分けできます。さらに、3つの運用モードが選べ、住宅だけでなく小規模オフィスへの使用に適しています。オプションとして、パソコンと本体をUSBケーブルで接続することで使用履歴を管理（注4）することができます。

また、既存のシリンダーとサムターンはそのまま利用するため非常用としてお使い頂け、電池切れの際も安心な非常用外部電源端子も装備しています。

詳しい製品説明・資料のご請求等は各担当営業までお知らせ下さい。

〈主な特長〉
●2つの施錠モード
（1）自動施錠･･････････････････扉が閉まれば自動施錠するオートロックする
（2）繰り返し（手動施錠）･･･････施錠時毎に本体の操作を行い施錠する

●3つの運用モードが選べる
（1）通常モード････････････････指紋やタグ（カード）で制御する
（2）管理モード････････････････管理者と一般ユーザーを区別する
（3）ハイセキュリティモード････管理モードの機能に加え、指紋とタグ（カード）の両方を認証させて解錠する

（注1）ACアダプタを接続しての電源供給も可能です。
（注2）通常モード設定時の最大登録数となります。
（注3）個別または一括抹消の選択は、管理モードおよびハイセキュリティモード設定時のみとなります。
（注4）使用履歴の管理は、管理モードおよびハイセキュリティモード設定時のみとなります。

Information

ABUS（アバス）カタログVol.2（新刊）ダウンロードサービス開始

弊社Webサイト内で公開しております、ABUS（アバス）ページ内で、製品カタログのダウンロードサービスを開始致しました。製品の詳細情報を記載しておりますので、是非ご活用下さい。

全20ページの新カタログ（Vol.2）もご用意しました。

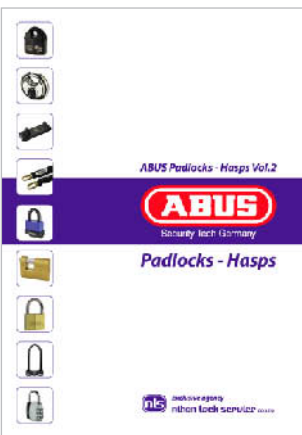
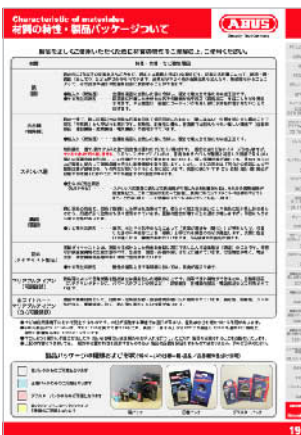
詳しい製品説明・資料のご請求等は各営業担当者までお知らせ下さい。

http://www.lock.co.jp/abus/catalog.html

表紙　グラニット　製品の手入れ方法

Bridge
季刊誌 ブリッジ
Vol.45 Jan.2009

株式会社日本ロックサービス
http://www.lock.co.jp
〒170-0005 東京都豊島区南大塚2-26-15
tel 03-5395-7455 fax 03-5395-7499

Compliment

二上直弘の「仕事の道端で」

会社の移転により通勤ルートも変更になりました。

渋滞の新青梅街道を避け、別の道をナビと相談しながら（ナビとは意見が合いませんね）東へと向かいます。

平和台の交差点を右折すると、いきなり眩しい（今風では"超眩しい"）朝日が私の視界をどん底におとしいれます。歩行者や自転車が見えない危険!サンバイザーを下げて細目での慎重走行にシフトです。

ふと思ったことは「きっと私の困り具合は歩行者や自転車に乗っている人には当然気づかないであろうなーと」それと同時に、寒さや風のなかで歩いている人の気持ちのことを運転者の自分は何も考えていない事実に気づいた。

相手のこと、自分とは逆の立場の人のことを考える、極端に思いやりの大切さを改めて感じた朝でありました。

「主体性の強化こそ肝なり」

明けましておめでとうございます。

こうして新年を迎え、ご挨拶をさせていただけますのも、皆様のおかげであると心より感謝を申し上げます。いつも弊社を支え、ご愛顧を賜り誠にありがとうございます。

皆様もお元気でご活躍のこととお喜び申し上げます。

さて俗に「時代の転換期」とか「パラダイムシフト」などの言葉がここ数年言われ続けております。それはここにきて本当に現実感を増して来ました。残念ながら大方の人は、厳しさを実感することでそれを強く感じ、何事もなく無事である時は感度が鈍るようにできているように思います。その一人である私、その一会社である弊社も同様です。

この激変の時代、新たな年を如何に戦い抜いていくかを皆様と共に知恵を絞り考え、額に汗して実践行動し、価値ある共闘の年として行こうと決意して参ります。これからもどうぞ宜しくお願い申し上げます。

タイトルに掲げた「主体性こそ肝なり」とは解説するまでもないのですが、一人一人の持つ可能性の開花にとって欠かせない意識が主体的な能動にある。それは肝臓の如く大切でなくては成り立たないものであると実感して止まないのです。（γ-GTPの数値が気になります。）

本年、弊社は行動指針を【主体性の強化】と致しました。この時代だからこそ自らの脳みそをフルスロットルとし、自らの言葉で語り合い、自ら汗して行動し、その上でお互いの感性をぶつけ合い、新価値を創造していかない限り後が無いのだ。背水の陣、その様に思っております。

未来は黙っていても確実にやってきます。来る未来を明るくするための今であたい、皆様と共に明るい未来を迎えるために本年も頑張ります。

どうか本年も温かいご支援、ご指導を賜りますよう重ねてお願い申し上げます。

まだまだ寒さ本番中です。皆様、お体を大切にお過ごし下さい。

代表取締役社長　二上　直弘

デザイン・編集 株式会社日本ロックサービス 情報戦略室 不許転用転写

Interview

(有)千葉ロック　岸根様

(有)千葉ロック

CBA第3回卒業生で千葉県を中心に活躍されているセキュリティスミス、(有)千葉ロック、岸根様に卒業後のお話しをお伺いすることが出来ました。

セキュリティスミスの方々、また受講を検討されている方々のご参考、励みとなれば幸いです。

■いつからこのお仕事をされているのでしょうか?

20歳でこの仕事を始めたので、7年と10ヶ月くらいですね。

■今の主なお仕事はどの様なことでしょうか?

一般錠や電気錠などの鍵の施工が多いですが、営業活動も行ってます。

配線から電源工事まで全て行います。

■受講されてから2年近く経ちましたが、コンビネーション防犯に対する意識の変化や行動の違いなどがあればお聞かせ下さい。

営業の幅が広がりました。以前は錠前を取り付けて終わりが多かったのですが、受講後はそれ以外の話もできるようになりました。

防衛くんの紹介やカメラの紹介など行ってます。カメラに関しては難しい点がありますが、防衛くんは昨年の夏に始めたので、以前より商品理解を深めたのも手伝ってか紹介しやすいです。

やはり自分で良く知らない商品は勧めにくいものがありますね。

■CBAの何が良かったでしょうか?また、運営側に努力や修正を希望する点をお聞かせ下さい。

カメラが一番印象に残っています。電子機器というイメージがあったので、受講して簡単に設置できることが理解できると、お客様への話し方が変わりました。マーケットが違うため、難しい点はありますが･･･。

ロープレは初めての経験でした。今までの基本は、お客様の元へ伺って世間話などをしつつ、仕事を行うといった手法でしたが、法人の方には話し方を変えることができました。しかしながらケースバイケースなので、一概に「これが良い」というものはないと思います。

■何かしらのハードルを越えた感覚を持ってらっしゃいますか?

ありますね。鍵以外どこまで防犯に関して勧めて良いのか判断がつきませんでした。受講後はここまで勧めて良いんだというラインが見えてきました。

■CBAを受講されて何か成功事例があれば小さな事でも結構ですから、お聞かせ下さい。

知らない鍵屋さんと出会えたことですね。横のつながりを作れたことがありがたいです。

営業エリア外のお客様を紹介できるようになりました。社長は顔が広いので、多く知り合いがいますが、私自身は近場の付き合いしかなかったので、付き合いの幅を広げられたことが一番の成功だと思います。

■今後希望する講義はありますか?

キープランの作り方ですね。知らない人が多いのではと思うのですが･･･。

重要なことだと思うのですが、基本的なことがわからないので、キープラン表の基本的な講習など受けられたらと思います。

プラン表が組めるようになりたいです。

■これまでお付き合い頂いて、当社の印象はいかがでしょうか?

良い印象です。しかしながら注文を忘れられてしまうこともしばしば。気を付けて欲しいと思います。

あとは美和ロックさん以外の対応力を強化して欲しいと思います。

サービス強化の一環として強く希望します。

■店舗を移転され真新しい様子ですが、店作りで心がけられたことは何かありますか?

10月初旬に移転しました。以前は事務所のみだったので、店頭販売が行えるような店作りを心がけました。

これまでは店舗在庫は頭の中でのみ把握する形だったのですが、移転を期に在庫管理表の手直しをしました。さらに充実させていきます。

■これが「一番うちらしい」というセールスポイント、「うちの強みはこれだ!」があればお聞かせ下さい。

私が仕事を始めた時は鍵のバブルで、大変忙しく、とにかく現場へ出向いて仕事をこなす日々で今日まできてしまったので、セールスポイントに関しては考えたこともなかったです。

強いて言えば、現在は電気錠のプラン提案を行えるところではないでしょうか。

■お気に入りの製品はございますか?

美和ロックさんのEMLですね。なかなか売れない中、3台売ることができたので。FKLも売っていきたいと思ってます。

逆に苦手な製品もあります。それは指紋認識錠です。指紋を認識してもらえないケースもあるので、困ることもあります。高度のセキュリティを要求される現場は、静脈認証をお薦めしています。

■今後どんなことに挑戦していきたいでしょうか?技術面やハート面も含めてお聞かせ下さい。

パソコンを使ってのセキュリティなど行っていきたいです。パソコン管理が増えてきたので、制御を提案できるようになりたいです。

システムを提案できるまで自分を磨いていきたいです。運用方法など自分で理解できていないと先方に失礼だと思うので、色々なメーカーのシステムを学びたいと思ってます。

■本日はありがとうございました。

Information

CBA Combination Bouhan Academy　センスアップセミナー開催　防犯カメラ編 営業編

昨年の10月8日(水)･9日(木)「防犯カメラ編」、11月12日(水)･13日(木)「営業編･お客様作り基本考座」を弊社テクニカルセンターにて開催致しました。

CBAセンスアップセミナーは、CBAから一歩踏み込んだ内容で、セキュリティスミスメンバーの方々の要望を基に、CB「コンビネーション防犯」営業にお役立て頂ける講座として開催しております。

防犯カメラ編

今回で2回目の開催となる防犯カメラ編は、前回おなじみの講師陣を迎え、多岐にわたる講義となりました。受講後は早速、積極的に防犯カメラの提案をされている方もいらっしゃいました。本セミナーの成果が現れているようです。

講義内容

- 基礎の確認
- 防犯カメラシステムのトレンド
- 実機を使ったアナログカメラとIPカメラの比較、違い
- 各自サンプルスタンドの組み立て、モール、配管体験作業
- パソコンを使った提案書作り(戸建･事務所の場合)
- 実際のお客様を想定した提案のロールプレイング･･･等

〈講師〉

- ビデオテクニカ(株)代表取締役社長　住谷 健 氏
- (社)日本防犯設備協会　BSSマーク制度委員会　委員長　瀬沢 外茂幸 氏
- (株)武蔵野ロックセンター代表取締役　櫻井 兼二 氏
- (株)スパックエキスプレス代表取締役　三宅 勇雄 氏

真剣な眼差し　カメラに触れて　実践!提案書作り　提案ロールプレイング

営業編「お客様作り基本考座」

9月の大阪開催に続き3回目の開催となりました。

実は、受講生の中にあまり気乗りしないまま参加された方がいらっしゃいました。しかし、初日の講義終了後には目が爛々と輝き「来てよかった!」というお言葉を頂戴し、主催側としては「やってよかった!」と改めて実感いたしました。受講生の方々は、2日間を通して真剣な眼差しで受講されていました。

講義2日目の終盤には、受講生の熱意あふれる今後の"決意表明"を発表して頂きました。講義後すぐに"決意表明"を実行されている方もいらっしゃるというご報告を頂いております。

講義内容

- 売れる仕組みとは?
- 専門店のマーケティングとは?
- 顧客開発の仕組み
- 売れる店作り
- 電話対応の基礎
- テレホンアポイント実践訓練
- 受講生の決意表明

売れる仕組みって?

テレホンアポイント授業風景

熱意あふれる決意表明

〈講師〉

- (株)リンクス･ビジネス･ラボラトリー代表取締役　中小企業診断士　山田 主規 氏
- (株)リンクス･ビジネス･ラボラトリー主任研究員　細野 篤志 氏
- (株)スパックエキスプレス代表取締役　三宅 勇雄 氏

弊社は、セキュリティスミスの方々が自信を持ってお客様へ安心･安全の提案をお薦め頂けるよう、これからも営業･技術面等のサポートをさせて頂きます。今年も「CBAベーシック」「CBAセンスアップセミナー」を開催して参ります。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

セキュリティスミス事業につきましては、弊社セキュリティスミス事業部(03-5979-9951)または営業担当までお問い合わせ下さい。

★充実のコンテンツ!セキュリティスミス専用ホームページ開設!!　http://www.security-smith.jp/

Information

仕事の幅を広げませんか?　CBA第7期開催のお知らせ

2006年にスタートしましたCBA(コンビネーション防犯アカデミー)も今回で7回目を迎えることになりました。

受講を機に「待ちの営業」から「攻めの営業」に変化してお仕事の幅を広げていらっしゃるセキュリティスミスの方も急増しています。

会場へのアクセスもグッと便利になりました。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

お問い合わせ先:セキュリティスミス事業部
TEL:03-5979-9951

新実習室

【日程・カリキュラム】

■日程　4月17,18日　5月15,16日　6月19,20日　計6日間
■会場　nls テクニカルセンター

■1日目　オリエンテーション
防犯環境絡みの基礎知識
窓防犯について(防犯ガラス･防衛くんなど)
■2日目　金庫について
一戸建ての電気錠システム(机上･実地講義)
■3日目　一戸建ての防犯について(防犯カメラ)
■4日目　一戸建ての防犯について(ホームアラーム)
■5日目　営業実践　その1
■6日目　営業実践　その2　※カリキュラムは変更する場合がございます。

＊センスアップセミナーに関しましては、詳細が決まり次第、ご案内させて頂きます。

※第6期講義風景

Information

「2008 ロックスミス秋の収穫祭」ご来場ありがとうございました。

去る11月7日(金)･8日(土)、都立産業貿易センターにて「2008ロックスミス秋の収穫祭(旧:錠前･技術工具展示会)」が行われ、たくさんの錠前取扱業者の方々がご来場されました。

前号でもご紹介させて頂いておりますが、弊社は室内取付防犯格子「防衛くん」･断熱性に優れたエコガラス「フォースターエコガラス」･一段と機能アップした「NLS:ウェブ･オンラインシステム」に加えてBOSCH社の電動工具･エスカッションなどの防犯製品を4小間のブースに展開しました。

多くの方々に弊社ブースへお立ち寄り頂き、お得意様との情報交換はもちろん、普段なかなかお伺いできない遠方のお客様とご挨拶を交わすことができました。

盛況の中、本年も大変有意義な展示会となりました。ご来場頂きました皆様、誠にありがとうございました。

■防衛くん･フォースターエコガラス

■BOSCH社の電動工具

■エスカッション